



## 星巴克与阿里巴巴达成新零售全面战略合作 打造行业标杆 革新消费体验

- 此次合作是星巴克与阿里巴巴两大行业领导者在其商业发展历程上的一大里程碑，双方将通过一系列基于新零售的探索创新给中国的消费者带来更多惊喜。
- 双方将共同打造具有行业突破意义的星巴克新零售智慧门店，基于天猫新零售方案横向打通星巴克和阿里生态系统的多个数字化消费者运营平台，实现全域消费场景下会员注册、权益兑换和服务场景的互联互通，突破零售消费生活的时间空间限制，为中国消费者提供一店式、个性化的升级体验
- 携手阿里巴巴，星巴克将在中国正式上线外送服务，为顾客提供优质高效的外送体验。
  - 星巴克将与盒马开创性合力打造进驻盒马鲜生的首家品牌外送厨房——星巴克“外送星厨”，开拓“第三空间”门店之外的另一外送专用渠道。通过与盒马的深度合作，星巴克将前瞻性布局未来，战略规划中国市场新门店与“外送星厨”的分布组合，有效提升外送品质与覆盖范围，并以独特方式优化消费者体验。
  - 星巴克将依托饿了么成熟配送体系，今年9月开始在北京上海的主要门店进行外送试点，年底覆盖至30个城市超过2000家门店。

上海，2018年8月2日 — 星巴克咖啡公司（纳斯达克：SBUX）与阿里巴巴集团（纽交所：BABA）今天在上海共同宣布达成全方位深度战略合作，合作内容涉及阿里巴巴旗下饿了么、盒马、淘宝、支付宝、天猫、口碑等多个业务线。此次合作是星巴克与阿里巴巴两大行业领导者在其商业发展历程上的一大里程碑，双方将资源共享、优势互补，依托阿里巴巴生态系统和新零售基础设施，以一系列的探索创新，合力给中国消费者的打造随时随地随心的新星巴克体验。

“得益于 45,000 多名伙伴为顾客所创造的独特体验，中国已成为星巴克全球发展和创新速度最快的市场。”星巴克咖啡公司总裁兼首席执行官凯文·约翰逊（Kevin Johnson）表示，“我们与阿里巴巴此次前瞻性的合作将重塑现代零售业，这也是我们不断超越中国消费者期望的又一里程碑。星巴克中国的未来值得期待，我对不断创新并持续提升星巴克体验的中国管理团队充满信心。”

阿里巴巴集团首席执行官张勇表示，“毫无疑问，星巴克不仅仅是一家世界领先的高品质咖啡公司，星巴克通过持续创新开创了风靡全球的生活方式以及文化。阿里巴巴集团非常兴奋能与星巴克展开全面战略合作，希望阿里前沿的新零售基础能力、数据技术能与星巴克产生‘化学反应’，为消费者提供全新体验，打造全球新零售标杆和样本。”

### 品质便利兼得，外送服务升级星巴克体验

从今年9月中旬开始，千万星粉翘首以盼的“随时随地一杯星巴克”，将成为现实。

依托阿里旗下饿了么成熟的配送体系，星巴克将在位于北京和上海重点商圈的约 150 家门店试运行外送业务，随后逐步延伸至全国，计划于今年年底前覆盖 30 个主要城市超过 2000 家门店，以期尽快满足不同市场更多顾客的需求。

为了践行品质如一的承诺，星巴克与饿了么双方精益求精、拒绝妥协，在每一处细节都追求极致创新，并特别配备专属的星巴克外送团队，力求每位顾客在快捷准时收到外送饮品的同时，能感受到与门店同样高品质的星巴克体验。

同时，星巴克还将与盒马深度合作，基于其以门店为中心的新零售配送体系，共同打造首家进驻盒马鲜生的品牌外送厨房——星巴克“外送星厨”。星巴克此举旨在前瞻性布局未来，战略规划中国市场新门店与“外送星厨”的分布组合，有效提升外送品质与覆盖范围，并以独特方式优化消费者体验。

作为星巴克另一外送专用渠道，依托盒马的高效数据处理与独特的业态，“外送星厨”将进一步延展星巴克外送体验，从个人至家庭和社区消费群逐步拓展外送业务。

星巴克“外送星厨”最快将于今年 9 月落户上海和杭州部分盒马门店，今后将陆续进驻更多其它城市。

“我们深知广大咖啡爱好者对星巴克开启外送服务的期待，我们的目标是真正实现高效便捷与品质如一两者得兼，让我们的顾客无论在门店还是通过外送都能同样享受到最优质的星巴克体验。”星巴克中国首席执行官王静瑛说，“更重要的是，通过此次与阿里的合作，我们将在数字化领域继续不断的探索和创新，全面打通从第一空间到第四空间（即：生活空间——工作学习空间——线下零售门店——线上零售平台）的所有限制，为中国的顾客开启随时随地随心的一个全方位新零售生活体验。中国，将成为星巴克全球第一个实现星巴克体验全空间贯通的市场，这对于我们意义重大，充分彰显了中国市场的独特性和战略意义。”

### **创新赢取未来，引领数字化体验新趋势**

此次合作，更具有行业革新意义的是，星巴克和阿里巴巴两大行业领导者将联手为中国消费者开创性地打造一种突破想象的消费生活新体验方式——星巴克新零售智慧门店。

星巴克新零售智慧门店将彻底颠覆传统的线上线下的概念，纵向突破零售生活的时间空间限制，与消费者建立起全时段的情感连接。消费者将不再受限于任何地域空间概念，从第一空间到第四空间，无论在家、工作学习场所、星巴克门店还是线上，都可以随时随地实现网购、手机端下单交付、“用星说”社交礼品及客服咨询等各项需求，享受一店式个性化的升级星巴克体验。

依托阿里巴巴首次专为星巴克打造的全渠道中台系统，星巴克新零售智慧门店将与星巴克星享俱乐部会员系统打通。这意味着消费者既可以在淘宝、天猫、支付宝、饿了么、盒马、口碑等阿里新零售生态里，也可以在星巴克自有 App 下单，既享受到跨平台地一站式服务，又能感受到“千人千面”的个性化定制体验。在不远的将来，星巴克新零售智慧门店还将为每位会员个性化定制专属星巴克体验，最终实现“千人千店”的新零售体验。

多渠道、跨平台、全空间融合的星巴克新零售智慧门店，也将为星巴克新零售业务在中国市场的拓展打下良好基础。

本着共同的企业价值观寻求可信赖的商业合作伙伴，以创新精神和坚实初心追求产品与服务的持续拓展，是星巴克和阿里巴巴共同的使命。此次的全方位深度合作对于双方而言都具有里程碑的意义，显然，双方都已经准备就绪，正待出发。

###

## 关于星巴克咖啡公司

星巴克咖啡公司成立于 1971 年，始终致力于商业道德采购并烘焙世界上高品质的阿拉比卡咖啡。今天，门店遍布全球的星巴克已经成为世界领先的专业咖啡烘焙商和零售商。通过我们的星级咖啡师，星巴克始终坚持对卓越品质和服务的承诺，遵循我们的指导原则，通过每一杯优质的咖啡为我们的顾客每天营造独特的星巴克体验。欢迎您到访我们的门店，访问星巴克中国官方网站 [www.starbucks.com.cn](http://www.starbucks.com.cn),或关注星巴克中国新浪官方微博@星巴克中国和星巴克中国官方微信，分享独特的星巴克体验。

## 关于阿里巴巴集团

阿里巴巴集团的使命是让天下没有难做的生意。集团旨在构建未来的商务基础设施，其愿景是让客户相会、工作和生活在阿里巴巴，并持续发展最少 102 年。